



**PROPUESTA**

**SALES ENABLEMENT**

## ¿QUÉ ES UN PLAN DE VENTAS INBOUND?

Si eres una empresa con objetivos de venta definidos y una visión de **crecimiento constante**, reconoces la importancia de tu proceso comercial, ese es el motor de crecimiento, el corazón que bombea sangre al resto de la organización.

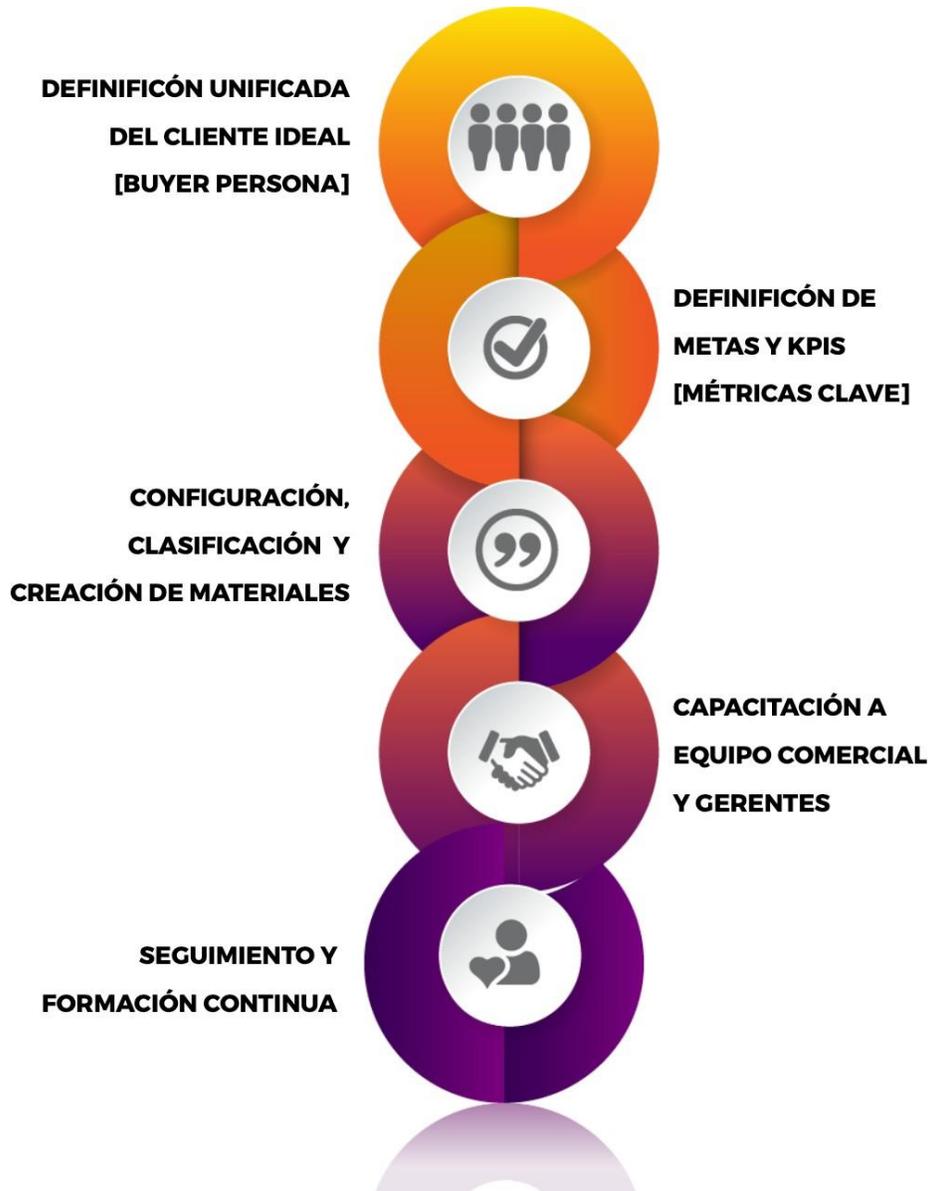
El inbound es una metodología que busca acercar la forma en la que las empresas vendemos, a la forma en la que las personas nos compran (como dos caras de la misma moneda). **Alineando estos dos conceptos y con la ayuda de herramientas tecnológicas es que se consigue crecimientos mucho mayores a largo plazo.**

**Sales Enablement** sienta las bases para que tu proceso de venta sea más eficiente, es decir, **vendas más y mejor.**

### OBJETIVO:

Implementar la metodología de Inbound Sales ayudando al departamento comercial a vender más y mejor conociendo mejor a su cliente, definiendo estrategias claras acorde a su etapa en el viaje de compra, brindándoles herramientas fáciles de usar que potencialicen su alcance, los hagan **más productivos y efectivos y asegurándonos que todos los esfuerzos se implementen de manera permanente en la empresa.**

# PASOS EN EL PROCESO DE HABILITACIÓN DE VENTAS:



## DEFINICIÓN DEL CLIENTE IDEAL Y CÓMO COMPRA

### [GENERACIÓN DE BUYER PERSONAS Y BUYER JOURNEY]

Ayudar al equipo de ventas a conocer a sus clientes mejor, definiendo las necesidades de información que puede tener cada uno de ellos en su camino de compra.

- Definición de perfil del Cliente Ideal [Buyer Persona]
- Entrevistas a clientes reales
- Definición de los pasos que da para comprar [Buyer Journey].

## DEFINICIÓN Y/O OPTIMIZACIÓN DE PROCESO COMERCIAL

Entendemos y mejoramos la forma en cómo tu empresa atrae prospectos y vende, definimos un proceso que sea claro, medible y gerenciable acorde a la metodología Inbound.

- Documentación de proceso comercial acorde a metodología Inbound.
- Entrevistas al equipo comercial
- Definición de métricas y metas con directivos
- Revisión de speech de ventas
- Definición de Service Level Agreement entre Marketing y Ventas [Acuerdos y responsabilidades de cada área para el logro de los objetivos de la empresa].
- Entrega de Playbook de ventas

## IMPLEMENTACIÓN INICIAL DE HUBSPOT CRM

Implementamos el CRM de HubSpot acorde a tu proceso.



- ☑ Importación inicial de datos de leads y clientes.
- ☑ Creación de cuenta
- ☑ Usuarios ilimitados.
- ☑ Configuración del sistema acorde a la empresa\*.
- ☑ Creación de panel de ventas con reportes en HubSpot.
- ☑ Capacitación inicial a equipo comercial en uso de plataforma.
- ☑ Capacitación inicial a equipo directivo y gerencial en datos y reportes.
- ☑ Entrega de manual de uso con proceso de la empresa [Formato: video]

## DEFINICIÓN DE PROCESO PARA PRIORIZAR LEADS

### DEFINICIÓN DE LEAD SCORING

Ayudamos a tu equipo a priorizar los leads gracias a la calificación, te ayudamos a definir criterios y los configuramos en el sistema de HubSpot.

- ☑ Definición de criterios de lead scoring en la parte de Engagement (Interacción con la marca que denotan interés).
- ☑ Definición de criterios de lead scoring en la parte de Encaje o Fit (Criterios que definen quién es la persona: puesto, industria, ciudad, por mencionar algunos).

## ORGANIZACIÓN DE CONTENIDO PARA VENTAS

Ponemos un solo lugar toda la información para que tu equipo de ventas pueda consultar de manera sencilla no solo los manuales de uso y procesos, sino también los contenidos que le pueden ayudar a la



hora de la venta (presentaciones, videos, brochures, plantillas de correo, enlaces para agendar reuniones, etc.)

- Creación de base de conocimientos de venta.
- Optimización de contenidos existentes (presentaciones, brochures) acorde al Buyer Persona y Buyer
- Journey Sugerencia de nuevo contenido de ventas, con bases Inbound

## TRACKING DE 90 DÍAS

Un proceso requiere convertirse en hábito para el equipo comercial, por esto diseñamos un proceso de 90 días dividido en sesiones **semanales** específicas para asegurar el éxito de implementación de estos sistemas y metodologías, y así se vuelvan en permanentes en la empresa:

- 1er semana. Capacitaciones. (4 sesiones)
- 2da a 4ta semana. Monitoreo de uso del CRM, soporte en uso y solución de dudas (3 sesiones).
- 5ta a 7ta semana. Sesiones de coaching de venta para mejorar procesos de venta individual (1 sesión por persona).
- 8va a 10ma semana. Sesiones de KPIs del equipo comercial para mejorar desempeño (3 sesiones).
- 11va y 12va semana. Entrega de procesos y entrenamiento a gerentes para continuidad (2 sesiones).
- Sesiones adicionales a \$900.00 MXN.

## VALOR QUE RECIBES DEL SERVICIO DE SALES ENABLEMENT

Definición del cliente ideal y cómo compra (generación de Buyer Persona y Buyer Journey).....	\$15,000 - \$30,000
Definición y/o optimización de proceso comercial.....	\$30,000 - \$60,000
Implementación inicial de HubSpot CRM.....	\$80,000 - \$10,000
Definición de Lead Scoring.....	\$20,000 - \$30,000
Organización de Contenido para ventas.....	\$5,000 - \$15,000
Capacitación y seguimiento (Tracking de 90 días).....	\$12,000 - \$30,000

Más de **\$150,000** si se adquiriera cada estudio por separado

## PRECIOS Y MODELOS DE TRABAJO IMPACTUM

### HABILITACIÓN DE VENTAS COMPLETO PARA EQUIPO DE 5 PERSONAS

Todo lo descrito en los puntos anteriores para un equipo de 5 personas (sin considerar gerencia y dirección).

**\$59,999 MXN**  
*\*No incluye IVA*

### HABILITACIÓN DE VENTAS SIN TRACK DE 90 DÍAS PARA EQUIPOS DE CUALQUIER TAMAÑO

Todo lo descrito en los puntos anteriores, a excepción del track de 90 días, sin sesiones personalizadas y una sola sesión grupal de capacitación.

**\$49,999 MXN**  
*\*No incluye IVA*

## TÉRMINOS ADICIONALES

En Impactum buscamos poder ayudar a empresas a mejorar su proceso comercial e implementar sistemas de vanguardia que impacten rápidamente en sus ventas, debido a esto hemos diseñado un proceso que sea costo efectivo para el cliente.

### **COSTOS ADICIONALES A CONSIDERAR:**

Costo de Hubspot. A pesar de que es un software gratuito e ilimitado, puede que te interese revisar sus opciones de pago gracias a las funcionalidades adicionales que ofrece, estas van desde \$50 USD por usuario hasta \$500 USD por 5 usuarios. Con mucho gusto te asesoramos sobre la mejor licencia para ti.

Costo de dominio y página web. En caso de que no cuentes con una, cualquier proceso comercial se puede ver beneficiado con una página web, ya que este es el repositorio de información pública de ventas al que tienen acceso tus prospectos, además de ser una excelente fuente de prospectos, las empresas con mayor crecimiento sostenido generan la mayoría de sus leads calificados desde su sitio web. El costo de un dominio es bajo, puede ir desde los \$150 MXN hasta los \$800 MXN de manera anual, pero el costo de una página web profesional va desde lo \$8,000 MXN llegando hasta los \$80,000 MXN para empresas medianas que requieran mucha información o funcionalidades.

Cabe señalar que ninguno de estos costos afecta la entrega del proyecto, Impactum ejecuta los proyectos con las herramientas e infraestructura que el cliente posea; sin embargo, si se podrán hacer recomendaciones, pero la implementación de estas no están incluidas en los honorarios de Impactum.